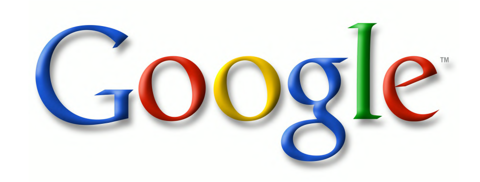
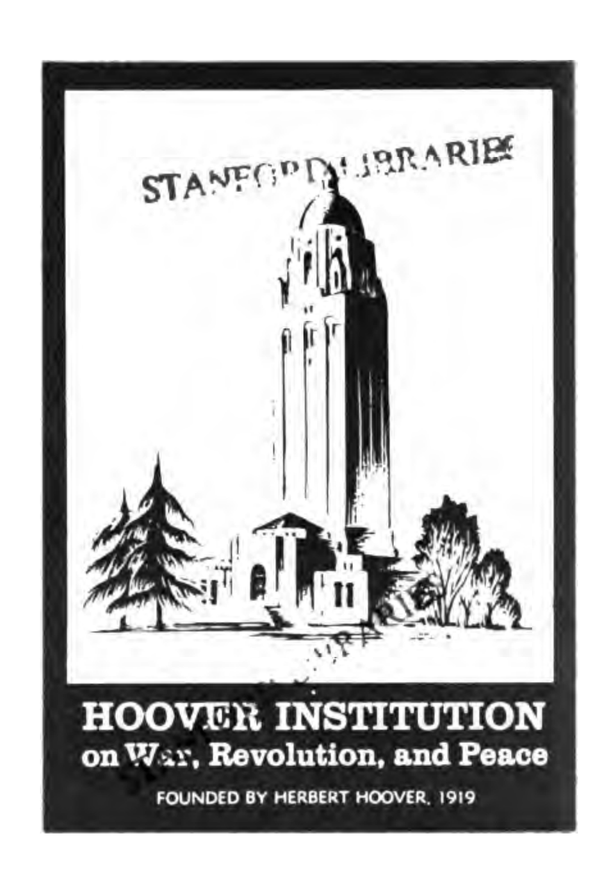


Bonnel de Mézières, A.

Les concessions au Congo français.



STANFORD LIBRARIES
HOOVER INSTITUTION
on War, Revolution, and Peace
FOUNDED BY HERBERT HOOVER, 1919

LES CONCESSIONS

AU

CONGO FRANÇAIS

PAR

M. A. BONNEL DE MÉZIÈRES

Chargé de Mission

SUR

LE HAUT-OUBANGUI LE M'BOMOU ET LE BAHR-EL-GHAZAL

*à MM. les Membres du Syndicat Français du Bassin du Tchad
et de la Participation Commerciale de l'Ivoire
du Haut-Oubangui.*

PARIS
IMPRIMERIE Vve ALBOUY
75, AVENUE D'ITALIE. 75

1901

LES

CONCESSIONS AU CONGO FRANÇAIS

PAR

M. A. BONNEL DE MÉZIÈRES
Chargé de Mission

SUR

LE HAUT-OUBANGUI, LE M'BOMOU

ET LE BAR-EL-GHAZAL

LES CONCESSIONS

AU

CONGO FRANÇAIS

PAR

M. A. BONNEL DE MÉZIÈRES

Chargé de Mission

SUR

LE HAUT-OUBANGUI LE M'BOMOU ET LE BAHR-EL-GHAZAL

*à MM. les Membres du Syndicat Français du Bassin du Tchad
et de la Participation Commerciale de l'Ivoire
du Haut-Oubangui.*

PARIS
IMPRIMERIE Vve ALBOUY
75, AVENUE D'ITALIE, 75
—
1901

LES CONCESSIONS AU CONGO FRANÇAIS

§ 1er

Considérations générales sur les Grandes Compagnies des XVIIe et XVIIIe siècles.

Avant d'examiner la manière de mettre pratiquement en valeur notre domaine colonial, il est intéressant d'étudier la façon dont les Grandes Compagnies des deux derniers siècles avaient procédé dans des circonstances analogues.

1° Le Français colonisateur

a) *Le Français est colonisateur par assimilation.* — La faculté d'assimilation du Français, sa douceur, lui ont toujours concilié les peuples avec lesquels il est entré en relations. Il est à ce point de vue un colonisateur remarquable, il se fait aimer et estimer avant de se faire craindre.

b) *Le Français est colonisateur par la mise en valeur de ses terres.* — Aussi ce n'est pas en cela que l'on reproche au Français d'être un mauvais colonisateur, c'est dans l'exploitation même de la colonie. Là encore, si nous nous en tenons à la culture des terres, nous ne sommes inférieurs à personne. Si l'Ohio, la Louisiane, et les Carolines furent cultivés, c'est à

Champlain et à d'autres Français de même valeur qu'on le doit. Si les Indes, à la guerre de « Sept Ans », étaient déjà une riche colonie, c'est également aux Français qu'on le devait. Ce n'est pas encore à ce point de vue de l'exploitation agricole qu'on nous refuse la faculté colonisatrice, mais bien dans l'exploitation commerciale des contrées soumises.

c) *Le Français n'est pas colonisateur par l'oppression et l'affamation des populations.* — Expliquons-nous : si, par « exploitation », il faut entendre l'oppression et le pressurement des peuples pour leur faire rendre tout ce qu'ils produisent et les laisser eux-mêmes dans le plus absolu dénuement, nous ne sommes alors que de mauvais colonisateurs.

d) *Le Français est colonisateur par la constitution de grandes ou petites Compagnies.* — Mais si l'exploitation réside dans la constitution de grandes ou de petites entreprises, soit agricoles, soit industrielles, soit commerciales, qui fertilisent de grandes régions; de protectorats, de comptoirs qui établissent des traités avec les chefs et qui, tout en leur demandant à eux et à leurs sujets des bénéfices considérables, améliorent cependant leur sort au lieu de les abrutir et de les torturer, alors nous sommes encore d'excellents colonisateurs. Il n'y a, pour cela, qu'à nommer Dupleix, devant lequel s'inclinent les Anglais, qui sont des connaisseurs et qui n'ont fait, après nous avoir pris nos Indes, que copier ses procédés, avec la cruauté de Robert-Clives en plus.

2° Les grands colonisateurs Français

a) *Richelieu.* — Notre premier ministre colonisateur est Richelieu, héritier des vastes projets d'Henri IV. Observateur attentif du mouvement d'expansion de la Hollande et de l'Angleterre, il leur emprunta l'organisation de leurs Compagnies à charte. Il donne la raison de sa préférence pour les Grandes Compagnies. C'est qu'alors les moyens de communication

interocéanique commerciale n'existaient pas; il fallait les créer. Seules de Grandes Compagnies, de grands Syndicats de marchands pouvaient construire des navires qui, sans trop de périls, tiendraient la mer. Le petit commerçant risquait son petit vaisseau, sa cargaison, son équipage et sa vie, et s'il arrivait à destination, il devenait la proie, à cause de sa faiblesse, des « princes nos alliés ». Il n'en était pas de même des « Grandes Compagnies » qui pouvaient aux colonies entretenir une milice et faire elles-mêmes leur police.

Nous donnerons plus loin à la colonisation contemporaine une tout autre solution. C'est que toutes les causes d'infériorité de la petite exploitation ont disparu, au moins en partie.

b) *Colbert.* — c) *Dupleix aidé de Choiseul.* — C'est donc Richelieu qui créa en France les Grandes Compagnies, les Chartered. Le puissant organisateur, Colbert, les perfectionna et elles donnèrent tous leurs résultats au XVIIIe siècle, avec Dupleix, qui reste encore le plus grand colonial des temps modernes. Ce fut le créateur des Indes, qui devraient être le joyau de nos possessions d'outre-mer. Si Choiseul n'eût pas été disgrâcié, Dupleix n'eût pas été rappelé, et ce joyau serait aujourd'hui le le plus beau de notre couronne coloniale.

Donc, pour l'organisation des Compagnies coloniales, pas plus que pour l'assimilation des indigènes et l'exploitation des terres, nous ne le cédons à personne. Ainsi se trouve détruit le préjugé que le Français ne sait pas coloniser.

3° Constitution des Compagnies a Charte

Toute l'idée coloniale de Colbert résidait dans cette formule « Faire et faire vite », ce qui ne pouvait s'obtenir qu'avec de puissantes Compagnies disposant de puissants capitaux. Pour arriver plus rapidement, il obligea les commerçants à en faire partie et synthétisa ainsi dans un but unique toutes les forces dispersées qui se perdaient, soit dans les océans, soit dans

l'immensité des colonies elles-mêmes. Il fut secondé en cela par le décret de Louis XIV qui permettait à la noblesse de se livrer, sans déroger, au commerce maritime. Le système presque forcé d'enrôlement des commerçants et des financiers lui permit de jeter l'argent à pleines mains, de récolter l'or aussi à pleines mains, et de les enrichir tous, pour ainsi dire, malgré eux.

4° La banqueroute de Law et de la Compagnie des Indes occidentales

Malheureusement, les dépenses exagérées de Louis XIV et les besoins d'argent des seigneurs ruinés, occasionnèrent sous la Régence une espèce de vertige qui poussa tout le monde à l'agio sur ces Compagnies toujours fort sérieuses. L'apparition de Law, la création de la Compagnie des « Indes Occidentales » où l'on plaça son argent sur les « brouillards du Missis-sipi » auraient donné un dernier coup à la riche Compagnie des Indes Orientales, si elle n'eût eu la bonne fortune d'envoyer Dupleix aux Indes. On sait ce qu'il en advint.

En résumé, aux siècles derniers, à cause du défaut de moyens de transport, il fallut recourir aux Grandes concessions, aux Compagnies à charte à peu près souveraines et aux grands capitaux.

Nous allons voir qu'aujourd'hui, du moins pour les régions africaines soumises à notre influence, dont nous nous occupons, si l'on veut éviter l'insuccès, c'est aux petites concessions, aux petites sociétés agricoles et commerciales, par conséquent aux petits capitaux, qu'il faut, au début, avoir recours.

Nous en allons étudier les différentes raisons.

§ 2

Difficultés de l'heure actuelle.

1° L'AFFLUX INCONSIDÉRÉ DES CAPITAUX VERS LE CONGO FRANÇAIS

a) *Dérivation des capitaux belges destinés à l'É.-I. vers le Congo français.* — L'œuvre pénible de la construction du chemin de fer de Matadi à Léopoldville commencée en 1889, terminée en 1898, qui faillit faire sombrer la Société belge des chemins de fer et l'État Indépendant son solidaire, amena par son succès définitif une réaction violente qui eut pour résultat un afflux considérable de capitaux vers le Congo français. L'État Indépendant, souverain, limita chez lui le nombre des Sociétés concessionnaires, dans le but d'éviter pour lui-même la concurrence. Mais cette mesure gênait considérablement le groupe des fondateurs et créateurs de la Compagnie des chemins de fer, dont la personnalité la plus marquante est le colonel Thys. Comme de raison, il voulut donner la prospérité à son œuvre, et pour ce, organisa un immense mouvement d'affaires vers le Congo français qui, encore à l'état embryonnaire, laissait libres toutes les combinaisons et vers lequel aboutissait sa voie ferrée. Les capitaux déjà lancés, refoulés à cause du refus de concessions par l'État Indépendant, dévièrent par la force des choses vers la rive droite du Congo. Par suite de l'irréflexion et du mouvement irraisonné et prématuré des actionnaires belges et français (car les Belges avaient eu besoin des Français pour obtenir des concessions, et ceux-ci avaient cédé au même vertige), près de 60 millions s'engouffrèrent trop rapidement dans des régions riches à la vérité, mais à peu près totalement inconnues et dans lesquelles seules les rives des fleuves avaient été quelque peu explorées. La plupart de ces capitaux étaient belges. Cela se comprend, puisque leur première destination avait été l'État

Indépendant. Ils se dirigèrent donc vers le nord du Pool, vers la Sangha et le Haut-Oubangui, dont on ignorait à peu près totalement les ressources, à tous risques et périls. Notre administration y était en effet fort rudimentaire et les postes étaient souvent éloignés les uns des autres de 3 à 400 kilomètres. Aussi tous ceux qui avaient habité et étudié quelque peu ce pays ne virent pas sans appréhension ce mouvement imprudent qui, en dehors du naufrage des capitaux, pouvait, par son inintelligence de la situation, compromettre, pour plusieurs années, l'avenir du Congo français.

C'était, aurait dit Talleyrand, plus que du vertige, c'était une faute, faute bien excusable sans doute, étant donné le succès des Compagnies belges. Ainsi les actions de l'Abir, émises à 500 francs, avaient subitement sursauté à 25.000 francs.

b) *Causes : assimilation erronnée du Congo français et de l'É. I.* — Le Congo français n'était pourtant ni géographiquement, ni ethnologiquement, ni commercialement le Congo belge. Il n'a, en effet :

Ni le magnifique réseau fluvial de transport, de la cuvette centrale;

Ni la population beaucoup plus dense et beaucoup plus centralisée par suite de sa situation géographique, et qui lui permet d'avoir une main-d'œuvre plus nombreuse et plus productive ;

Ni la législation organique belge pour imposer le travail au moyen de punitions corporelles.

c) *Dangers.* — Quoi qu'il en soit, les capitaux jetés avec tant d'imprudence sur un territoire encore bien inconnu me semblent bien aventurés. Il paraît probable que de nombreux déboires se produiront d'ici peu. Déjà des actionnaires de ces Sociétés, mieux informés que d'autres, profitèrent d'un mouvement de hausse pour écouler leurs titres. A brève échéance, vont se produire de gros insuccès, qui jetteront le plus grand discrédit sur notre commerce au Congo, et compromettront

peut-être notre œuvre d'expansion coloniale française qui, depuis quelques années à peine, commençait à donner de sérieuses espérances. Je me permettrai d'exprimer quelques observations à ce sujet. Voici, à mon avis, la conduite qu'on aurait dû tenir à l'achèvement du chemin de fer Matadi-Léopoldville.

Au lieu de diviser par tranches le Congo français et de les distribuer à des Sociétés concessionnaires, au capital de 2 à 5 millions et plus, d'ailleurs parfaitement ignorantes de la valeur des terrains demandés ou même de leur existence, de leur délimination, du peu de densité de leurs habitants, on aurait pu et dû favoriser la création de petites Sociétés commerciales, sans frais généraux, qui auraient envoyé des commissions d'exploration, fondé quelques petites factoreries, entourées d'une exploitation restreinte, et qui auraient donné l'idée du rapport possible de la colonie entière. Leurs agents se seraient faits plus ou moins explorateurs, auraient ainsi permis de lancer avec le moins de risques possibles les capitaux nécessaires et suffisants pour l'exploitation du pays.

On ne peut donc que déplorer la précipitation inconsciente avec laquelle se sont jetés, dans notre colonie centrale africaine, des capitaux qui, au lieu de produire la prospérité de la colonie, ne réussiront qu'à encourager une spéculation des plus préjudiciables à son développement.

§ 3

Comment parer à cet état de choses et assurer l'avenir de notre colonie africaine.

Remède préventif. — Sagesse du Gouvernement français à l'égard des Concessionnaires

Le Gouvernement français a fait tout ce qu'il a pu pour dissiper ce vertige et prévenir ce désastre. Il a essayé d'éclairer

le concessionnaire sur les dangers et le peu de ressources actuelles du pays, il lui a conseillé d'attendre, mais il lui a bien fallu céder aux demandes, se conformer à la loi et accorder à contre-cœur ce qu'il ne pouvait refuser. Il faut lui rendre cet hommage, c'est qu'il a paré le plus possible aux inconvénients de cet état de choses par des circulaires sages et judicieuses sur lesquelles il paraît intéressant de faire les remarques suivantes :

1° *Un concessionnaire ne peut pas avoir le monopole commercial dans sa concession, de par l'acte de Berlin.* — Étant donné les charges si considérables auxquelles le concessionnaire est astreint, achat du terrain, indemnités croissant progressivement d'année en année et proportionnellement au capital et à la grandeur de la concession, plus les 15 0/0 annuellement prélevés d'abord sur ses bénéfices, l'obligation de construire des voies de communication terrestres ou fluviales, il serait nécessaire que le concessionnaire fût complètement libre et eût le monopole commercial dans toute l'étendue de sa concession. Il ne l'a pas. Le Ministre le regrette et n'y peut rien ; l'acte de Berlin est là, formel, qui assure la liberté commerciale. Il est certain qu'une certaine interprétation pourrait à demi satisfaire les concessionnaires. Mais il serait nécessaire que le Gouvernement appuyât leurs revendications, ce qui paraît bien difficile à l'heure actuelle. Cependant le concessionnaire a un droit réel sur le caoutchouc récolté chez lui, et peut en poursuivre, soit la récupération, soit plutôt pratiquement le prix. Quant à l'ivoire, il est considéré comme « Res nullius » et son commerce en est absolument libre. Il est donc imposible, sauf pour les produits de la terre, de réserver absolument dans ces pays au concessionnaire le commerce exclusif de sa concession. De plus, en dehors des populations indigènes indépendantes, n'ayant ni chefs, ni cohésion, ni entente, le concessionnaire se trouvera dans certaines régions en face d'États organisés, où le maître absolu est le chef ou sultan, qui est tout à la fois le « seul acheteur et le seul vendeur, » absolument libre de faire les transactions avec qui il veut, comme il

le veut, et qui peut en pratique mettre le concessionnaire dans l'impossibilité de vivre chez lui, si par manque de diplomatie, celui-ci vient à lui déplaire. De plus, le concessionnaire trouvera dans beaucoup d'endroits des commerçants déjà établis bien avant lui et dont il ne pourra se débarrasser qu'en achetant leurs établissements, après entente préalable, ou en fusionnant avec eux. Autrement, il sera dans l'obligation de se soumettre à cette concurrence et de faire, d'accord avec eux, un prix d'achat auquel tout le monde devra se soumettre. Mais la partie ne sera pas égale, puisqu'à lui seul incomberont les charges imposées par le Gouvernement, annuités, 15 0/0 sur les bénéfices, création de voies fluviales et terrestres, télégraphes, postes, etc... et qui hausseront considérablement ses frais généraux. Quant à la hausse du prix d'achat, elle aura aussi bien lieu en pays indépendant qu'en pays de sultans ou de chefs, attendu que les vendeurs sont peu nombreux et se connaissent tous entre eux, à de très grandes distances; car, nous devons le dire, tous ces pays ont et auront encore pour longtemps un si faible commerce, si l'on n'y développe la main-d'œuvre rapidement, que, pour qu'un seul commerçant puisse y réaliser quelques bénéfices, il faut qu'il ait un assez grand nombre de vendeurs et qu'il puisse exploiter une assez grande étendue de pays. Il n'y a donc place actuellement que pour bien peu de négociants dans ces régions.

2° *Difficulté de la mise en possession chez les sultans.* — Il est évident que la mise en possession sera facile sur les territoires indépendants où le Gouvernement est le maître, quoique avec une force restreinte. Mais comment fera-t-on sur les domaines des sultans où ce sont les sultans qui sont les souverains, en particulier chez Bangasso, Rafai et Zemio, considérés par le Gouvernement comme des chefs alliés dans un pays de protectorat, et auxquels il distribue chaque année, en échange des services rendus pour cinq à six postes établis chez eux, la somme relativement considérable de 40.000 francs? A cause de cette autorité jalouse, soupçonneuse, il y aura impossibilité de

leur imposer effectivement des concessionnaires, à moins que, par un coup d'État, qui peut amener la révolte, le Gouvernement ne s'approprie l'autorité supérieure et ne la délègue à la Compagnie concessionnaire: ce qui ne peut être envisagé sérieusement, puisque le Gouvernement avec nos lois actuelles, ne peut créer de Sociétés à charte. Mais il est de toute importance d'insister sur ce point, c'est qu'il faut de toute façon que les sultans disparaissent physiquement et moralement; moralement serait préférable et serait de bonne politique, si nous voulons que ce pays du M'Bomou soit complètement sous notre dépendance et que nous en puissions disposer territorialement à notre gré.

3° *Difficulté de l'exploitation par manque de main-d'œuvre.* — L'exploitation en grand rencontrera, en plus des charges du Cahier, pendant longtemps, trente ans au moins, comme nous le verrons plus tard, des difficultés énormes pour la main-d'œuvre qui exigera, si l'on veut la recréer, des mesures organiques sévères de la part du Gouvernement contre la traite, l'anthropophagie et la polygamie.

Le Gouvernement agit fort bien en voulant observer à l'égard des concessionnaires des procédés rigoureux pour l'exécution des charges qu'il a acceptées et qu'il s'est engagé à remplir, à condition que ces procédés soient adoucis par les mesures sages et prévoyantes dont le Ministère nous a entretenus au commencement de ses instructions sur les concessions territoriales au Congo.

4° *Échange des armes à feu.* — Reste en quatrième lieu la question des armes à feu. Elle est complexe et dépend des régions. On peut et il semble qu'on doive encore la réglementer le plus possible sur le Congo, la Sangha et le moyen Oubangui où le fusil à silex est presque le seul fusil de commerce. D'ailleurs, les Belges, dans ces régions, sur les territoires limitrophes du Congo et du moyen Oubangui, réquisitionnent l'ivoire plus qu'ils ne l'achètent; aussi ne sont-ils pas

tentés de l'échanger contre des armes moins rudimentaires. Pour la sécurité de ces contrées, il serait donc bon, tant que les Belges agiront ainsi, d'y réduire le plus possible la vente des fusils.

Mais dans le Haut-Oubangui et vers le M'Bomou, les fusils à piston font l'objet d'un commerce régulier. Les Belges ont même fait cadeau de nombreux fusils à tir rapide aux sultans pour les récompenser des services rendus, comme nous l'avons déjà vu, et leur acheter de l'ivoire. S'ils étaient restés, ils auraient pris la place des autocrates ou plutôt les auraient astreints à la plus stricte obéissance. Mais ils n'ont fait que passer, et leur influence a été plutôt mauvaise pour le gouvernement Français, contraint d'imiter ce qu'ils venaient de faire. Le commerçant qui lui aussi détiendra une des deux parties de l'autorité belge, (car il faut savoir que l'État Indépendant est tout à la fois Gouvernement et commerçant), se verra bien obligé d'échanger des fusils perfectionnés contre l'ivoire qui, autrement, passerait chez nos rivaux. Remarquons que, si dans certaines régions du Congo belge, l'Etat prohibe les armes, par contre, dans d'autres régions frontières, notamment sur le M'Bomou, il en échange couramment, même à tir rapide, sur les deux rives, créant ainsi un péril permanent pour nos possessions du Congo.

C'est pourquoi il parait trop tard pour empêcher le commerce des armes. Le danger est créé; si l'on veut en atténuer les effets, il faudra dériver l'ardeur belliqueuse des A'Zandés et des Kreischs vers le Soudan, le Ouadaï, selon que nous l'avons indiqué dans la première partie. Tout en admettant que nous renoncions à ce commerce, il sera de plus en plus développé par les Belges, et les Anglais qui viennent de réoccuper nos postes du Bahr-el-Ghazal.

§ 4

Projet de budget pour une concession.

Il n'y a, à notre avis, au centre de l'Afrique comme dans beaucoup de colonies, d'ailleurs, que deux méthodes d'exploitation.

1° Méthode du colportage

Voici en quoi consiste la méthode que l'on pourrait appeler du « colportage » ou plutôt du petit commerce indépendant. Avec des capitaux personnels ou avec des capitaux relativement de petite importance, par exemple, 2 ou 300.000 francs, aller soi-même, avec quelques agents, sonder le terrain, examiner les lieux propices et les chefs influents, et rapporter, pour soi et ses commettants, un bénéfice net qui pourrait devenir parfois fort sérieux. Car il n'y a de ce chef d'autres frais généraux que les frais de préparation, de voyage, d'installation provisoire, qui sont nécessaires à toute entreprise, même en France. C'est le commis voyageur européen qui échange à prix minima sa marchandise contre la marchandise indigène, ivoire ou caoutchouc; il n'y a nul frais d'enregistrement, de pourcentage, soit pour le Gouvernement, soit pour les Compagnies.

Dans ce système, il n'y a presque pas de frais fixes d'exploitation. Toutes les dépenses: engagement, frais de voyage, nourriture, entretien du personnel se réduisent à un chiffre prévu et fixé d'avance, quelle que soit la durée du « colportage ». Rien donc d'inattendu pour les tiers qui vous ont confié leurs petits capitaux, rien, sinon l'intelligence, le doigté et le savoir-faire du colporteur, en l'espèce le « Directeur général des transactions ».

Je suis bien obligé de prendre pour exemple ma propre

expédition, qui est une des rares de ce genre organisées en France. Parti avec un capital de moins de 250.000 francs péniblement amassés, j'ai pu revenir avec 36.300 kilos d'ivoire, ayant une valeur d'environ 700.000 francs, et du caoutchouc. Tous frais payés, il reste des bénéfices assez considérables. En résumé, ce qui fait la valeur de ce genre de commerce, c'est qu'il n'y a ni achat de concession, ni indemnité au Gouvernement. C'est le commerce libre dans toute l'acception du mot.

2° Méthode des concessions

Le deuxième mode d'exploitation est le régime des concessions. Il est de trois espèces : les petites, les moyennes et les grandes

SECTION I

Les petites concessions.

Les petites concessions sont trop onéreuses : l'achat, la construction des bâtiments, l'indemnité annuelle, etc... dévoreront le capital avant que le concessionnaire ne se soit rendu sur les lieux.

Nous appelons petites concessions celles dont le capital ne dépasse pas un million de francs et qui peuvent fonder 5 comptoirs et les exploiter.

Voici le budget pour trois années que nous avons cru pouvoir établir ; soit : 1° pour l'achat des marchandises y compris l'emballage et le transport jusqu'à Bangui ; 2° pour les frais de douane (entrée et sortie) ; 3° pour le personnel européen et indigène ; 4° pour les frais d'administration, les redevances à l'État ; 5° pour le fonds de roulement.

				Fr.
1° Marchandises.	Stock. . .	1re année.	100.000	225.000
	Voyage . .	2e année.	50.000	
	Transport.	3e année.	75.000	
2° Frais de douane		1re année.	10.000	51.000
		2e année.	18.000	
		3e année.	23.000	
3° Personnel . .	Européen.	1re année.	90.000	244.000
		2e année.	68.000	
		3e année.	86.000	
	Indigène .	1re année.	21.000	57.000
		2e année.	17.000	
		3e année.	19.000	
4°	Frais d'administration		100.000	175.000
	Redevances		75.000	
5° Fonds de roulement				248.000
				1.000.000

On remarquera que la première et la troisième années sont plus chargées que la deuxième, pour cette raison que la première année est alourdie du voyage des agents et des frais de transport des marchandises, et la troisième du rapatriement nécessaire, à cause de l'impossibilité pour un Européen de séjourner plus de 3 ans aux colonies.

Voici pendant ce temps ce qu'il adviendra.

Au plus tard, dès la deuxième année, les produits, ivoire surtout, commenceront à être expédiés à la côte, une partie des marchandises servant à acheter et transporter les dits produits, l'autre partie à établir des plantations, de caoutchouc spécialement, qui, à la 5e année, permettront d'avoir un rapport certain.

En outre, il faudrait encore ajouter, au frais de cette exploitation, les frais d'un service fluvial imposé par l'État, ce qui rendrait toute petite concession trop onéreuse, à moins que cette Société ne se décharge de cette obligation sur une Compagnie fluviale.

Succès chez les petites concessions belges qui sont plutôt des exploitations

Au Congo belge, ces deux concessions peuvent pourtant, surtout les petites, prospérer et très bien prospérer, comme le prouvent les exemples de la Société Anversoise et de l'Abir, qui, avec de petits capitaux de 400.000 et 200.000 francs ont réalisé des bénéfices considérables. C'est qu'au fond, l'État Indépendant prend sur lui tous les frais généraux de transport fluvial, les rend plus faciles et moins coûteux, achemine, par un service régulier vers la côte, les produits du pays; remonte les marchandises européennes et permet ainsi de faire une double opération sans être obligé d'employer un capital double, ce qui nous est matériellement impossible au Congo français. D'ailleurs, la sécurité des agents et des établissements est assurée par les troupes de l'État qui, à la simple réquisition de l'agent de commerce, se transportent aux lieux signalés pour obliger les indigènes par la force à fournir les quantités de caoutchouc suffisantes à l'exploitation du dit établissement. On comprend que de cette façon la tâche du commerçant belge soit singulièrement facilitée.

En somme, ces petites Sociétés ne furent pas des concessions, mais de véritables exploitations, qui, insensiblement par l'accroissement successif et ininterrompu des bénéfices et par conséquent des capitaux, ont fini par devenir de puissantes Compagnies commerciales.

SECTION III

Les grandes concessions.

I° Les petites et moyennes concessions, ne réussiront donc guère, écrasées qu'elles seront par les frais généraux : les redevances, les douanes, les transports, etc.

a) *Capital.* — Voyons si une Société concessionnaire à grand capital sera plus heureuse. Une telle Société devra avoir un capital de 10 à 20 millions. Eh bien, même avec ce capital et avec une concession temporaire de 30 ans, période tout à fait insuffisante pour les exploitations africaines, le succès en paraît singulièrement hasardé.

b) *Frais généraux.* — Les frais généraux de ladite Société seraient en effet, trop considérables pour qu'on puisse, soit amortir, soit rémunérer ledit capital.

En dehors du cautionnement à verser à la Caisse des Dépôts et Consignations, voici l'énumération des différentes charges qu'elle aurait à supporter :

D'abord : 1° la redevance, 1 franc l'hectare, jusqu'à concurrence de 1 million d'hectares; au-dessus, la redevance est de 0 fr. 50 par hectare. Néanmoins le Gouvernement, à partir d'un certain chiffre d'hectares, restreint en pratique ses prétentions.

Nous citerons dans cet ordre d'idées, la Société des Sultanats dont la concession est très étendue, environ 15.000.000 d'hectares et dont la redevance est de 3.000.000 de francs en trente ans, ainsi distribués :

Les 10 premières années . . .	50.000 fr.	soit	500.000 fr.
Les 10 suivantes	100.000	—	1.000.000
Les 10 dernières	150.000	—	1.500.000
	Total. . . .		3.000.000 fr.

Mais à cela, il faudra ajouter 15 0/0 sur les bénéfices pour l'État, si bénéfices il y a.

2° Les frais d'administration, soit du Conseil, soit du Bureau central, soit des agents, les jetons, etc., qui se monteraient par année au chiffre d'environ 300.000 francs.

3° La création de comptoirs répondant à l'importance de la Société, de postes de police, l'achat de vapeurs pour les transports, la construction d'entrepôts, de routes, télégraphes, postes et enfin la mise en valeur des terrains de culture.

Les charges des transports fluviaux, fixées par l'article 13 du

titre II, comportent des vapeurs reconnus propres à la navigation, de deux types :

1° Bateaux grand modèle de 20 tonnes, marchant à la vitesse de 8 nœuds, au tirant d'eau de 0m65.

2° Bateaux petit modèle de 5 tonnes, marchant à la vitesse de 7 nœuds, au tirant d'eau de 0m50.

Chacun d'eux doit, tous les six mois, transporter pour le compte du Gouvernement, s'il en est requis, la moitié de son tonnage, soit 12 tonnes 1/2 par 6 mois et 25 tonnes par an, soit environ 1.670 charges.

Une telle Société, nécessitant ainsi une immobilisation presque totale de tout son capital, est appelée à un échec certain en ce qui concerne la rémunération des capitaux.

3° *Insuffisance des produits pour faire fonctionner les rouages compliqués d'une grande concession.* — En Afrique, une pareille entreprise ne pourra fonctionner faute d'aliments. Ce sera une superbe locomotive, à laquelle il ne manquera que le charbon. Car l'exploitation suppose avant tout la main-d'œuvre, nulle actuellement et qu'il faudra au moins trente ans pour constituer, soit par la suppression de la traite, de l'anthropophagie et de la polygamie, soit par l'afflux des étrangers qu'il sera assez difficile et fort coûteux d'amener dans ces contrées. Et puis les deux seuls produits qui peuvent actuellement donner des bénéfices sont : l'ivoire, qui disparaît rapidement et va, par la concurrence, devenir de plus en plus en cher, et le caoutchouc qui ne rendra que cinq ans après le début de l'exploitation.

Il résulte évidemment de ces considérations qu'il faudra au moins trente ans avant de penser à servir des bénéfices aux actionnaires, et à ce moment la concession expirera. Il est vrai que, si le Gouvernement a imposé de grosses charges aux grands concessionnaires, il leur a laissé, en revanche, beaucoup de facilités pour qu'ils puissent, au bout de trente ans, devenir propriétaires de leur concession. Malgré ces avantages, s'ils ne savent créer la main-d'œuvre, peu d'hectares sur 15 millions

seront exploités et par conséquent devenus propriété de la Société, et il faudra renouveler la concession, ce que le Gouvernement refusera peut-être pour se livrer à la combinaison plus démocratique de la petite exploitation.

Le seul moyen pratique pour les Sociétés concessionnaires d'éviter un désastre, s'il ne se produit trop prématurément, sera pendant les trente années de leur jouissance, de revendre leur énorme concession par petites fractions à la petite, économique et fructueuse exploitation dont nous allons parler.

SECTION IV

Les petites exploitations libres.

Il paraîtrait nécessaire de faire porter en premier lieu nos efforts vers l'exploitation des terres et pour cela de fonder tout d'abord des Sociétés agricoles. Mais en réalité, à cause de la production déjà existante de l'ivoire et du caoutchouc, produits immédiatement commerciaux, le premier genre de Société pratique sera une société commerciale type, qui exploiterait ce double produit et serait en même temps une Société d'exploration. Car ce qui conduira la plupart des entreprises à l'insuccès, c'est, nous l'avons déjà dit, l'imprévoyance extrême avec laquelle elles ont hasardé d'immenses capitaux dans des contrées presque complètement inconnues et dont les ressources seront certainement disproportionnées avec les capitaux engagés par elles.

Les grandes Sociétés concessionnaires, si elles n'avaient pas les lourdes charges de leurs frais généraux, qui les menacent d'un échec à peu près inévitable, devraient commencer par créer non une commission, mais plusieurs missions d'exploration qui se rendraient compte en détail de ce que vaut chaque territoire bien déterminé de l'Afrique centrale, soit au point de vue du rendement de l'ivoire et de la durée de ce

rendement, soit au point de vue de la productibilité du caoutchouc et des autres essences principales. Elles totaliseraient ensuite les frais et les bénéfices probables, partiraient de ces deux données pratiques pour fixer le montant du capital social et marcheraient dans la suite avec le minimum d'aléas possibles; tandis que celles qui existent sont allées de l'avant dans l'inconnu et ont ainsi mis leur avenir en péril. Déjà de fâcheuses nouvelles nous parviennent et qui auront peut-être pour résultat d'empêcher les capitaux de se lancer utilement vers ces mêmes régions.

Il faut donc choisir un autre mode d'exploitation : à mon avis, on devrait renoncer à ces Sociétés concessionnaires et fonder de « petites exploitations commerciales et agricoles » qui, progressivement, prendraient de l'importance, au fur et à mesure des résultats obtenus, et sur le bénéfice desquelles le Gouvernement prélèverait un faible pourcentage, en dehors de la patente et des douanes dont le rendement est considérable, puisque l'ivoire paie 2 fr. 10 et 1 fr. 40 le kilo, selon qu'il s'agit de pointes ou d'escravelles, et que le caoutchouc paie 0 fr. 40. On le voit, le Gouvernement ne perdrait certainement rien à cette transformation.

De plus, en agissant ainsi, non seulement il pourrait tirer parti des domaines libres de l'État, mais encore enrayer le mouvement de décadence qui menace les Sociétés concessionnaires, et lui-même se prémunirait pour l'avenir contre un sérieux danger. Car si ces Sociétés tombent à cause du manque de produits, elles se résorberont les unes dans les autres, se réduiront bientôt à quelques-unes plus considérables, plus habiles ou peut-être moins scrupuleuses et finiront par être absorbées par une seule, qui posséderait ainsi la moitié du Congo français, dicterait ses volontés à tous, et gênerai l'action du Gouvernement lui-même s'il n'y prend garde.

Voyons donc le mode de constitution et de fonctionnement de cette petite exploitation.

§ 1er

Petite exploitation.

Ainsi, malgré l'appui que veut bien lui prêter le Gouvernement, la petite, la moyenne et la grande concession sont vouées à l'insuccès, à moins qu'elles n'acceptent les conditions que le Gouvernement ne demandera pas mieux, je crois, de voir s'introduire dans son système d'exploitation coloniale et qui auront pour résultat de mettre en valeur et de transformer le Congo français. Les domaines des Sociétés concessionnaires sont trop considérables pour être exploités directement par elles-mêmes. Les domaines de l'État ne le peuvent être naturellement par l'État. Ils pourraient donc être avantageusement rétrocédés à des particuliers ou à des petites Sociétés particulières agricoles et commerciales, qui n'aient pas des frais généraux trop lourds, et les mêmes obligations et redevances.

Elles auraient à résoudre la double difficulté économique : produire et commercer, surtout produire, qui est la vraie mise en valeur d'une colonie.

Or, la difficulté de produire n'a pas d'autre solution en Afrique qu'en Europe, c'est-à-dire le développement de l'agriculture et de l'industrie.

Commercer, ce sera mettre ces produits dans la circulation.

La production qui, plus tard, se manifestera surtout en caoutchouc, est encore peu développée, mais elle deviendra vite suffisante pour faire face, avec le commerce d'ivoire, aux premiers frais d'exploration, d'installation et d'exploitation, entreprises sur une échelle restreinte.

Pour activer et augmenter la production et jeter avantageusement les produits dans la circulation, deux espèces de petites Sociétés sont nécessaires :

1° Une ou plusieurs Sociétés agricoles, qui alimenteraient;

2° Une ou plusieurs Sociétés commerciales, lesquelles vivraient ainsi des premières après les avoir rendues possibles.

Nous allons en expliquer le fonctionnement.

§ 2

Petite société commerciale type.

Cette Société, comme nous l'avons dit, peut tout aussi bien fonctionner dans les concessions que dans les domaines de l'État, puisque l'acte de Berlin déclare le commerce libre en Afrique.

1° *Agents.* — Cette Société doit avoir peu d'agents, mais ils seront intelligents, consciencieux, expérimentés, elle pourra avoir en eux toute confiance. C'est sur ces bases que nous établissons le capital-fonds de ces Sociétés et elles sont sérieuses, puisque, à cause des nombreuses missions envoyées dans l'Afrique centrale dans ces derniers temps, il ne manque pas d'explorateurs, parmi lesquels on peut choisir les sujets dont nous avons besoin. Avec ce petit commerce, leur nombre ira d'ailleurs toujours en augmentant.

Nous n'affirmons pas que, même dans ces conditions de succès, à cause de ce qui reste de l' « Inconnu Africain », il n'y ait pas quelques risques à courir. Mais dans quelle affaire européenne, entreprise même dans les meilleures conditions, n'y en a-t-il pas?

2° *Bases, capital, résultats de la petite Société commerciale type.* — Cette Société devra être :

Ou une Association en participation ;

Ou une Société en commandite avec simple gérant.

Le comité de surveillance serait de trois membres.

Le capital serait fixé d'après le chiffre probable d'affaires après l'exploration — ou suivant avis des hommes compétents, — soit, par exemple, un chiffre d'affaires de 40 tonnes d'ivoire et de 100 tonnes de caoutchouc. Un capital de 600.000 francs suffirait.

En effet, voici le chiffre probable d'affaires, valeur européenne :

40 tonnes d'ivoire	680.000 fr.
100 tonnes de caoutchouc	600.000
	1.280.000 fr.

Après la réalisation de ces marchandises, on remboursera le capital initial qui aura servi à acquérir les marchandises importées en Europe et fait face à tous les autres frais de l'affaire, soit : 600.000 francs.

Reste, bénéfices bruts : 680.000 francs.

Desquels il y a à déduire les frais généraux comprenant :

1° Gérant à Paris		10.000 fr.
2° Frais de bureau		5.000
3° Cinq comptoirs	Gérance et sous-agents en Afrique :	
	5 Européens	100.000 fr.
	50 Indigène.	100.000
		215.000 fr.

De 680.000 francs, bénéfices bruts, reste bénéfices nets : 465.000 francs.

Qui devront être ainsi répartis :

1° Au comité de surveillance, 1 0/0	4.650 fr.
2° Au gérant, 3 0/0	13.950
3° Au capital (solde), 96 0/0.	446.000
	465.000 fr.

Ces 446.000 francs représentent environ le 75 0/0 du capital. Défalquons le service des intérêts du capital à 10 0/0, il reste, bénéfices nets 65 0/0.

Cette petite exploitation aurait environ une durée de deux ans, comme celle que j'ai entreprise, ou à peu près ; elle produirait donc un rapport annuel d'au moins 30 à 35 0/0 du capital.

Il résulte de ces chiffres que les actionnaires seraient dès la première opération remboursés du capital versé, soit 600.000 francs. Les bénéfices de cette exploitation pourraient

être employés à la constitution partielle du capital d'une nouvelle entreprise.

A la seconde opération, tout serait gain pour les actionnaires, capital et bénéfices, qu'ils pourraient à nouveau et indéfiniment réengager, à moins de faire une œuvre utile et pour la colonie et pour eux, en fondant l'exploitation agricole dont nous parlons plus loin, dans les régions explorées par leurs agents, et où ils auraient par conséquent toutes chances d'aboutir Par là, ils aideraient la Société commerciale par la Société agricole qui lui fournirait ses produits et alimenterait ainsi indéfiniment son commerce.

NOTA. — Il est inutile de faire remarquer que ces petites entreprises pourraient réussir avec des capitaux beaucoup moins considérables, soit 80 à à 100.000 francs. Le chiffre d'affaires serait moins grand, mais les bénéfices ne le seraient pas moins, proportionnellement.

§ 3

Petite exploitation agricole.

1° *Elle est la base et le but de toute exploitation coloniale.* — Nous arrivons enfin ici à notre vrai but, le terme de toute activité coloniale, c'est-à-dire la mise en valeur des terrains acquis. Tant vaut cette mise en valeur, tant vaut la colonie elle-même. On l'a dit souvent : il est bien inutile d'étendre démesurément les possessions d'outre-mer, si on ne les met pas en valeur. La France ne sera pas « la plus grande France » parce qu'étendant démesurément son bras, elle soumettra des territoires de plus en plus considérables, mais bien parce qu'elle en fera des contrées prospères et de rapport sérieux et y répandra ses idées civilisatrices de bien-être, de paix et, disons le mot, dont on abuse tant, mais pour l'Afrique, si bien à sa place, de liberté, du moins autant que ces peuplades peuvent en supporter le fardeau.

Au fond, si nous avons étudié l'économie d'une Société commerciale qui peut être prospère au Congo, si nous avons étudié les moyens de relever la prospérité si compromise des Sociétés

concessionnaires, c'est dans le seul but que nous nous sommes toujours proposé et nous proposerons toujours, but qui est la réussite de l'exploitation agricole dans nos colonies, dont ces Sociétés peuvent être des facteurs importants et même nécessaires.

Nous voulons certes l'expansion coloniale française, aussi loin qu'elle peut s'étendre sans léser les droits de l'humanité. Mais si nous voulons voir se créer la plus grande France au point de vue territorial, nous voulons encore bien davantage voir la France devenir plus grande par la richesse, le relèvement et la grandeur morale des peuples qui lui sont soumis, comme le lui commandent ses traditions, et comme l'y porte son génie.

La France est sortie de la richesse de son sol, elle veut qu'il en soit de même de ses colonies.

C'est pourquoi la petite exploitation agricole nous tient plus à cœur que la prospérité des Compagnies commerciales ou concessionnaires; car c'est d'elle que dépend pratiquement la culture et la mise en valeur de tous les endroits fertiles du Congo, qu'ils soient cédés par le Gouvernement ou achetés aux Compagnies concessionnaires, qu'ils soient sur le bord des fleuves ou des rivières, ou qu'ils forment des ilots isolés au milieu des plateaux ferrugineux.

Il n'en est pas moins vrai que l'exploitation commerciale doit précéder l'exploitation agricole qui en serait pourtant la raison. Ce serait à la première qu'incomberait l'exploration des lieux propices à la culture où la seconde fixerait ses établissements, et par la suite, la Société agricole alimenterait de ses produits la Société commerciale qui les écoulerait.

2° *Espèces de culture possibles actuellement.* — Tout d'abord, je ne vois de possible pour la petite exploitation agricole que la culture du caoutchouc et peut-être de la gutta-percha. Et cette double culture ne pourrait se faire qu'à proximité des voies fluviales, à cause des frais et des difficultés de transport, pistes, routes, etc..., frais que ne pourrait supporter une petite Société agricole, telle que nous l'entendons.

3° *Lieux propices : bords des voies fluviales.* — Mais comment

obtenir cet emplacement avantageux près des voies fluviales dans des pays dont près de la moitié a été concédée à de grandes Compagnies? Voici : le Gouvernement par une sage prévoyance dans le cahier des charges, s'est réservé le droit d'accorder à qui il voudrait et quand il voudra des concessions, pouvant aller jusqu'à 10.000 hectares, si elles sont octroyées par le Gouverneur du Congo, illimitées si elles sont octroyées par le Ministre, à une seule condition : que le concessionnaire s'occupera exclusivement d'agriculture, et ceci sur tous les territoires qu'il s'est réservés, aussi bien chez les sultans que dans l'Oubangui, la Sangha et le Congo. Or, il a eu le soin, quand il s'est agi de très grandes concessions, tout en les accordant d'un seul tenant, de se réserver de nombreuses enclaves autour des centres principaux, spécialement sur le bord des fleuves où se trouvent les parties fertiles, les Galeries Forestières : telle l'enclave de 100.000 hectares sur l'Oubangui près de Bangui et dont la situation exceptionnelle, au point de vue des transports, donnerait un avantage réel aux petits concessionnaires. Il est beaucoup de territoires aussi favorisés et démocratiquement réservés aux petites exploitations, soit sur l'Oubangui, soit sur le M'Bomou, soit sur la Sangha, soit sur les autres rivières. Ce sont précisément ces rivières qui sont bordées par les Galeries Forestières, où les lianes à caoutchouc semblent, par la facilité de l'effort, solliciter la main du travailleur.

D'ailleurs, pour qu'on puisse juger, en toute connaissance de cause, de l'importance de ces enclaves, en voici la liste actuelle pour la concession dite des Sultanats du Haut-Oubangui.

1° Chez Bangasso ou les pays Indépendants	Magba	20.000 hectares	110.000
	des Abiras	5.000 —	
	Ouango-M'Bomou	50.000 —	
	Bozégui	3.000 —	
	Bangassou	10.000 —	
	Basso	5.000 —	
	Curia	5.000 —	
	Dabago	5.000 —	
	Bazoumo-M'Bari	5.000 —	
	M'Goufourou	2.000 —	
	A reporter		110.000

	Report		110.000
2° Chez Rafai à proximité de	Baguessé	30.000 hectares	30.000
	Rafai	10.000 —	
3° Chez Zemio à proximité de	Zemio	20.000 —	80.000
	Djemmah	20.000 —	
	Rinda	20.000 —	
	Kippa	10.000 —	
	Kimbio	10.000 —	
			220.000 h.

On voit que toutes ces réserves sont faites autour des centres importants d'attraction commerciale et sur les voies fluviales les plus faciles et les plus fréquentées.

En outre, l'État s'est réservé le droit de prélever, sur toute la concession, des terrains pour les exploitations agricoles, jusqu'à concurrence du trentième de la concession, soit en l'espèce sur la société des « Sultanats » le trentième de 14 millions d'hectares, environ 467.000 hectares, pour « les faire valoir directement, les affermer ou les céder à des particuliers » sans pouvoir dépasser 5.000 hectares. Le Gouvernement a donc en toute propriété dans les Sultanats, en dehors des territoires réservés aux indigènes, 220.000 + 467.000, c'est-à-dire 687.000 hectares. Nos petites propriétés agricoles ne couvrant que 200 hectares, il pourrait donc encore s'établir sur les territoires libres des sultanats, 3.435 petites exploitations de ce genre, qui, au capital de 250.000 francs, auraient pour mise de fonds un capital total de 858 millions 750 mille francs, mettons en chiffres ronds 850 millions de francs. Que seront devant cet instrument de 850 millions, les 9, 10 ou 12 millions de francs des grandes Sociétés concessionnaires, si ces petites Sociétés viennent à se syndiquer? Elles n'auront qu'à rétrocéder leurs concessions et à laisser s'étendre sur tout le territoire le système que nous préconisons et qui, seul, comme on le comprend maintenant, peut mettre en valeur notre colonie du Congo.

Remarquons en passant que si notre chiffre paraît formidable, il n'est pas exagéré, puisque les terrains réservés sont tous fertiles et que les moyens de transport s'y trouvent sous la main même du travailleur.

En pratique, de longtemps ce chiffre ne sera atteint, si tant est qu'il le soit jamais ; nous avons voulu simplement donner une idée de la puissance à laquelle pourraient monter ces petites Sociétés, si elles étaient favorisées et multipliées, et prouver qu'en se syndiquant, elles tiendraient parfaitement tête à une grande Societé quelconque.

D'ailleurs, cette thèse de la mise en valeur possible du Congo, seulement par la petite exploitation agricole et commerciale, je l'ai toujours soutenue, bien avant la fondation des grandes Sociétés concessionnaires. Une remarque est à faire.

Dans le cas où nos petites Sociétés d'exploitation achèteraient leur domaine aux grandes Sociétés concessionnaires, il faut qu'elles sachent que, d'après l'article 25 (titre IV) du cahier de charges, l'acte de cession des Compagnies devra reproduire intégralement les textes de l'acte de concession et du cahier des charges, en sorte que si, après la durée de la grande concession, soit trente ans, la petite Société n'avait pas mis en culture légale sa petite concession, soit 150 pieds de caoutchouc par tonne de rendement, ni la grande Société ni elle ne seraient propriétaires, et le territoire rentrerait purement et simplement dans le domaine de l'État. Cas improbable sans doute, si le petit exploitant s'y prend à temps. Il n'a donc pas à se prémunir trop contre le Gouvernement, mais seulement contre les concessionnaires auxquels il doit acheter ferme et pour toujours, s'il veut être propriétaire chez soi, à l'expiration de la grande concession.

On comprend facilement le but du Gouvernement en exigeant l'exploitation exclusivement « agricole », car il poursuit avant tout le but colonial, le but français de sa mission, qui est la mise en valeur des terrains de la colonie, et s'il a accordé des concessions, ce n'est qu'à cette fin, mal remplie d'ailleurs par ces grandes Sociétés financières qui ne peuvent obtenir un rendement sérieux de leurs immenses territoires.

Aussi l'État préférerait-il infiniment l'exploitation isolée, par des particuliers, ou par de petites Sociétés particulières qui auraient intérêt à ne laisser aucun coin fertile inexploité, ce qui contribuerait, dans une proportion bien plus grande,

à obtenir les fins qu'il se propose nécessairement, la mise en valeur de la colonie.

4° Constitution de la Société de « Petite exploitation agricole ». — Voilà comment nous entendrions une petite exploitation agricole de ce genre, de 200 hectares :

— Capital initial 250.000 francs ;

Frais généraux pour 5 ans, durée de l'exploitation agricole :

Achat du terrain, 1 fr. l'hectare	200 h. = 200 × 5 =	1.000 fr.
2 Européens	25.000 × 5 =	125.000
30 indigènes pour planter et ramasser le caoutchouc à 1.500 fr. l'un	45.000 × 5 =	225.000
		351.000 fr.

La culture du caoutchouc ne pouvant produire que vers la cinquième année, les cinq premières années doivent être considérées comme frais de premier établissement, sauf le caoutchouc, naturellement, existant au jour de la prise de possession.

Le capital serait donc entièrement absorbé par ces premiers frais :

1° le capital initial	250.000 fr.
2° le caoutchouc ramassé les 5 premières années sur la concession	100.000
	350.000 fr.

Ce caoutchouc paraît pouvoir donner, pendant cette période des cinq premières années, sur 200 hectares, 3 à 4 tonnes par an à 7 fr. le kilo. soit environ 24.000 francs par an, et par conséquent un total pouvant varier de 105 à 120.000 francs, chiffre supérieur à celui donné plus haut. Les années suivantes seront plus productives, la récolte du caoutchouc pouvant être évaluée à un chiffre bien supérieur. Mais il faut tenir compte des risques et rester plutôt au-dessous de l'actif que le dépasser.

Le capital initial serait remboursé en 25 annuités de

10.000 francs chacune, à partir de la sixième année. L'exploitation serait donc indemne au bout de 30 ans et s'appartiendrait, puisque depuis longtemps toutes ces petites exploitations seraient en production et par conséquent, d'après le cahier des charges, devenues la propriété de la petite Société concessionnaire.

5° *Multiplication de ces Sociétés pour subvenir aux besoins de la Société commerciale.* — Il est évident qu'une seule de ces exploitations agricoles serait insuffisante pour alimenter la Société commerciale. Mais puisque celle-ci aurait l'initiative et précéderait chronologiquement la première, c'est à elle de faire ses calculs, d'amorcer des petites Sociétés agricoles de ce genre, et d'en établir le plus possible, au risque d'être débordée, ce qui amènerait la création de nouvelles Sociétés commerciales et ainsi, par une réaction féconde, elles s'obligeraient mutuellement à se multiplier, forceraient même les Compagnies fluviales et de Chemins de fer à s'étendre, et ces quatre espèces de Sociétés ne pourraient manquer d'amener, semble-t-il, la prospérité du Congo.

Nous n'avons fait que mentionner les Compagnies fluviales; il est évident que dans l'hypothèse de la création de nos petites Sociétés, nous en supposons l'existence qui, d'ailleurs, depuis quelque temps, est un fait accompli; nous supposons aussi que, dans un bref délai, les grandes Compagnies concessionnaires auront, comme l'exige le cahier des charges, construit des pistes et des routes aboutissant sur le bord des fleuves et auront ainsi amené d'autres Compagnies à construire les chemins de fer dont nous avons parlé déjà. En attendant, les Compagnies fluviales suffiront au transit puisque nous avons dit que les petites exploitations seraient surtout installées sur le bord des voies fluviales. Dans l'intervalle, il serait nécessaire que le Gouvernement veillât à ce que le tarif minimum kilométrique uniforme, actuellement existant, soit rigoureusement observé, pour empêcher les Compagnies, à la vue d'une recrudescence de trafic, soit de s'entendre pour hausser le prix des

transports, soit de se fusionner pour établir un tarif unique maximum qui, du même coup, ruinerait les petites Sociétés agricoles et par conséquent commerciales et compromettrait pour longtemps la mise en valeur et l'avenir du Congo français.

6° *Résultats pratiques* — Quoi qu'il en soit, le système de la petite exploitation arrivé à son entier développement donnerait ce résultat : les Sociétés agricoles alimenteront les Sociétés commerciales ; celles-ci fourniront les matières de transport aux Compagnies fluviales qui, concurremment avec les Compagnies commerciales, permettront le trafic des chemins de fer, soit régionaux, soit transcontinentaux, lesquels transporteront les produits et denrées jusqu'aux Transatlantiques et Transméditerranéens à destination de l'Europe.

Ces combinaisons ne sont donc pas un rêve ; elles ont des bases sérieuses : des expériences peu nombreuses, il est vrai, mais concluantes. C'est de l'arithmétique pure ; reste néanmoins l'aléa des lieux et des hommes. Le Congo avec ses voies terrestres et fluviales, si difficilement navigables, avec ses terres ferrugineuses, ses Galeries Forestières, brousses et savanes, jusqu'ici à peu près inexploitées, offre une grande part d'inconnu. Mais quelle entreprise, même la plus sérieuse, n'en contient pas ? Malgré cet aléa, ces petites Sociétés resteraient toujours sûres de réaliser des bénéfices. Conçues dans un esprit largement démocratique, elles amèneront fatalement le morcellement des grands fiefs des Sociétés concessionnaires et par là aideront à la diffusion de la propriété en général, et à la multiplication des petites propriétés, base de la prospérité matérielle des habitants d'un pays. Car chaque entrepreneur a intérêt à faire produire sa petite concession et, comme la tache d'huile, peu à peu ces centres de culture rayonneront et finiront par couvrir, à une époque il est vrai assez lointaine, par suite du défaut de la main-d'œuvre, les parties fertiles et abordables du Congo.

Ces Sociétés pourraient aussi, lorsqu'elles en sentiraient

le besoin, se syndiquer entre elles pour leur propre défense, pour pouvoir résister à la concurrence des grandes Sociétés concessionnaires. Ainsi arriveraient-elles à une organisation démocratique complète, telle que l'entend le Gouvernement républicain français, et qui est encore le meilleur garant de travail, de production et de prospérité.

